

2024年7月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）

2024年9月13日

上場会社名 株式会社はてな 上場取引所 東
 コード番号 3930 URL <https://hatena.co.jp>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 栗栖 義臣
 問合せ先責任者 (役職名) コーポレート本部長 (氏名) 田中 慎樹 TEL 03 (6434) 1286
 定時株主総会開催予定日 2024年10月25日 配当支払開始予定日 -
 有価証券報告書提出予定日 2024年10月28日
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：有（証券アナリスト・機関投資家向け）

(百万円未満切捨て)

1. 2024年7月期の業績（2023年8月1日～2024年7月31日）

(1) 経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年7月期	3,309	5.1	68	△60.7	91	△49.9	62	△37.4
2023年7月期	3,150	2.8	173	△46.6	182	△46.9	99	△58.5

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2024年7月期	21.13	21.09	2.5	3.2	2.1
2023年7月期	33.73	33.37	4.0	6.2	5.5

(参考) 持分法投資損益 2024年7月期 ー百万円 2023年7月期 ー百万円

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2024年7月期	2,909	2,559	88.0	866.28
2023年7月期	2,881	2,488	86.4	843.60

(参考) 自己資本 2024年7月期 2,559百万円 2023年7月期 2,488百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2024年7月期	147	△106	1	1,443
2023年7月期	2	△158	△97	1,390

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2023年7月期	ー	0.00	ー	0.00	0.00	ー	ー	ー
2024年7月期	ー	0.00	ー	0.00	0.00	ー	ー	ー
2025年7月(予想)	ー	ー	ー	ー	ー	ー	ー	ー

(注) 1. 2024年7月期の配当については、未定から無配としております。
 2. 2025年7月期の配当予想につきましては、現在未定であります。

3. 2025年7月期の業績予想（2024年8月1日～2025年7月31日）

(%表示は、通期は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	3,760	13.6	203	199.2	203	123.6	140	125.6	47.63

(注) 第2四半期(累計)の業績予想は行っておりません。

2025年7月期の業績予想には、現時点において当社が把握している情報をもとに算出しております。詳細は添付資料6ページ「1. 当期の経営成績等の概況(4) 今後の見通し」をご参照ください。今後の状況の変化によって業績予想の修正が必要になった場合には、速やかに開示いたします。

※注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(2) 発行済株式数 (普通株式)

- ① 期末発行済株式数 (自己株式を含む)
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

2024年7月期	3,070,200 株	2023年7月期	3,066,600 株
2024年7月期	115,636 株	2023年7月期	116,636 株
2024年7月期	2,952,456 株	2023年7月期	2,954,356 株

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についての注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当期の経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	5
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	5
(4) 今後の見通し	6
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	7
3. 財務諸表及び主な注記	8
(1) 貸借対照表	8
(2) 損益計算書	10
(3) 株主資本等変動計算書	11
(4) キャッシュ・フロー計算書	13
(5) 財務諸表に関する注記事項	15
(継続企業の前提に関する注記)	15
(重要な会計上の見積り)	15
(会計方針の変更)	15
(収益認識関係)	16
(セグメント情報等の注記)	22
(1株当たり情報)	22
(重要な後発事象)	22

1. 当期の経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

① 我が国経済と当社を取り巻く事業環境の概況

当事業年度における我が国経済は、内閣府の2024年7月の月例経済報告によると、「景気は、このところ足踏みもみられるが、緩やかに回復している」とされております。先行きについては、「雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待される。ただし、欧米における高い金利水準の継続や中国における不動産市場の停滞の継続に伴う影響など、海外景気の下振れが我が国の景気を下押しするリスクとなっている。また、物価上昇、中東地域をめぐる情勢、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要がある」とされております。

UGCサービス事業(注1)を展開するインターネット関連業界におきましては、『消費動向調査(令和6(2024)年3月実施分)』(内閣府経済社会総合研究所)によりますと、スマートフォン世帯普及率は93.8%(前年比1.2ポイント増)と普及が進んでおり、スマートフォン市場は微増していくものと予測されます。

また、2024年6月に総務省情報通信政策研究所が公表した『令和5年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書』によりますと、休日のインターネット利用の平均利用時間はテレビ視聴の平均利用時間を全年代で超過しており、「休日のインターネット利用の平均利用時間が、初めて200分を超過」、「スマートフォンの利用率は全年代で97.5%と高い水準にあり、ほぼ100%となっている」とされており、インターネットの情報通信メディアとしての存在がテレビと肩を並べ、今後もスマートフォンなどの機器の保有・利用により、インターネットを取り巻くマーケットサイズは拡大していくものと予測しております。

更に、『2023年 日本の広告費』(総研)によりますと、「2023年の日本の総広告費は、通年で前年比103.0%の7兆3,167億円で、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴うリアルイベントの開催数増加や国内外の観光・旅行の活性化等も相まって、1947年に推定を開始して以降、過去最高を更新した。インターネット広告費(インターネット広告媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、インターネット広告制作費の合算)は、進展する社会のデジタル化を背景に堅調に伸長し、総広告費に占める構成比は45.5%に達した」とされており、インターネット広告媒体費は2024年も堅調に推移し、全体で前年比108.4%の2兆9,124億円まで増加すると予測されております。

このような事業環境のもと、当社におきましては、自社で開発したユーザー参加型サービス群を「コンテンツプラットフォームサービス」と位置づけ、その運営を通して培われた技術力やユーザーコミュニティを活かし、法人顧客向けに「コンテンツマーケティングサービス」、「テクノロジーソリューションサービス」をサービス領域として提供しております。市場環境の変化や、それに伴う経済的予測等を鑑み、人的資本や知的財産、資金等の経営資源を各サービスへ効率的に配分することで、経営の機動力の向上を図ってまいります。

② 業績の概況

(i) サービス別の販売動向

<コンテンツプラットフォームサービス>

コンテンツプラットフォームサービスでは、ユーザーがコンテンツを発信、拡散するUGCサービスとして、「はてなブログ」「はてなブックマーク」などのサービスを展開しております。

主力サービスとなっている「はてなブログ」の登録ユーザー数は順調に増加しました。一方、「はてなブログ」の個人向け有料プラン「はてなブログPro」などについては、各種SNSの普及による競争激化も相まって、「はてなブログPro」の契約件数が減少したことなどの影響で、課金売上は低調に推移しました。今後は、CtoC課金サービスの強化を目的として、ブログ記事の有料販売に対応するなど、ユーザーの収益獲得を支援するとともに、ブログのサービス向上につながる取組みとして、2023年12月に公開した「AIタイトルアシスト」に続けて、AIを活用した新機能をリリースすることで、景気動向やトレンドに左右されやすい広告収入をカバーしつつ、売上成長を図ってまいります。

コンテンツプラットフォームサービス上に掲載するアドネットワーク広告については、広告枠を提供したい数多くの広告媒体の運営事業者との間で、広告を出稿したい数多くの広告主を集めた広告配信ネットワーク(アドネットワーク(注2))が形成されるなど、関係者は増加傾向にあり、各事業者の関与の仕方は、複雑なものとなっております。このような事業環境の中で、広告単価の下落などを要因として、売上は伸び悩みました。

以上の結果、コンテンツプラットフォームサービスの売上高は、363,954千円(前年同期比13.6%減)となりました。

<コンテンツマーケティングサービス>

コンテンツマーケティングサービスでは、BtoB向けストック型ビジネスとして、CMS(注3)である「はてなブログMedia」を活用したオウンドメディア(企業が顧客などに向けて伝えたい情報を発信するための自社メディア)の構築・運用支援サービスや、「はてなブログ」などのUGCサービスを活用したネイティブ広告、バナー広告、タイアップ広告などを展開しております。

デジタルマーケティングを目的としたオウンドメディアの開設が活発化している昨今の市場環境において、フルサービスを提供する「レギュラープラン」はもとより、廉価版としての位置づけである「ライトプラン」、自社で求める人材の獲得や、働き方改革に関する情報発信や社員インタビューなど、採用マーケティングの一環として素早く安

価にオウンドメディアを立ち上げられる「採用オウンドメディアプラン」を新たな軸としてサービス訴求してまいりました。また、販売戦略として、ニーズが旺盛な人材採用関連市場への販売チャネルを強化すべく、人材関連企業による代理販売を通じて新たな顧客にアプローチして新規導入のメディア数の増加を図りました。一方で、一部の個別案件において、広告・マーケティング予算が縮減されたことによる広告出稿の手控えにより、継続的な受注に至らなかったことなどから、厳しい販売環境となりました。その結果、「はてなブログMedia」の運用数合計は142件（前期末比変動なし）となりました。今後は、2024年7月にサービス開始した、生成AIを活用して制作する記事のアイデアや構成案を提案する「AIコンテンツアシスト」機能を更に改善するなど、「はてなブログMedia」の改良を進めて導入件数増を図り、また従来よりも直接的に顧客の事業に貢献できるメディア運用メニューのサービスを拡充していくなどの効果的なアップセル施策によってメディア当たり売上単価の向上を図ることで、売上成長を目指してまいります。

以上の結果、コンテンツマーケティングサービスの売上高は、636,093千円（前年同期比8.8%減）となりました。

＜テクノロジーソリューションサービス＞

テクノロジーソリューションサービスでは、受託サービスとして顧客独自のネットワークサービスに関する企画・開発・運用の受託と、ビッグデータサービスとしてBtoB向けストック型ビジネスであるサーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」を展開しております。

今後の成長の柱と位置づけるアプリマンガサービスに向けたマンガビューワ「GigaViewer for Apps」について、2024年3月28日に「少年ジャンプ+」（サービス提供者：集英社）に搭載を開始しました。「少年ジャンプ+」iOS版/Android版は、ダウンロード数が2,700万を超える巨大なサービスであり、本事業年度の第4四半期中から本格的に業績貢献が始まり、この効果は2025年7月期以降についても引き続き継続すると見込んでおります。Webマンガサービスに向けたマンガビューワ「GigaViewer for Web」については、「コミックアース・スター」（サービス提供者：集英社エンターテイメント）・「コミックパンチkai」（サービス提供者：集英社）・「OUR FEEL」（サービス提供者：シュークリーム）の3サービスに搭載されました。「GigaViewer」はアプリ版・Web版合計16社、搭載累計25サービスと増加し、売上は堅調に推移いたしました。出版業界の調査研究機関である公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、出版市場における2023年の電子コミック市場は前年比7.8%増の4,830億円と規模が拡大しております。このような市場環境において、「GigaViewer for Web」・「GigaViewer for Apps」の利便性や広告運用を含めたソリューションは、顧客から評価されており、既にデファクトスタンダードを獲得したWeb版の導入メディアに対して、アプリ版の導入を推進してまいります。一般にアプリ版はWeb版よりもコンテンツの閲覧数や販売額が大きいことから、開発・運用料のみならず、レベニューシェア（広告・課金収益など）の収益の大幅な拡大に資するものと捉え、注力してまいります。

受託サービスについては、契約における取引開始日から完全に履行義務を充足すると見込まれる時点までの期間がごく短い場合の受託開発案件については、完全に履行義務を充足した一時点で収益を認識しました。ごく短い場合を除いた受託開発案件については、履行義務の充足につれて一定期間にわたり収益を認識しました。任天堂のNintendo Switch[™]ソフト『スプラトゥーン3』のプライベートマッチ機能を利用した大会支援サービス「タイカイサポート」や集英社の「少年ジャンプ+」のアプリサービス開発など、複数の受託開発案件で成果物の納品及び検収が完了しました。保守運用サービスについては、運用案件数の積上げにより、売上成長に繋がりました。

「Mackerel（マカレル）」については、AWS（アマゾンウェブサービス）のパートナー制度「AWS パートナーコンピテンシープログラム」において、「AWS DevOps コンピテンシー」認定を、当社が国内企業で初めて取得しております。さらに、「AWS Partner Network (APN) Award2019」において、「Mackerel（マカレル）」を通じたAWSへのビジネス貢献が評価され、「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を受賞いたしました。更に、2024年2月には、顧客のワークロードのAWSへの移行を加速させる戦略及び実行に貢献するとAWSが判断したサービスをパートナーとして認定する「AWS ISVワークロード移行プログラム」パートナー認定を日本企業で初めて取得いたしました。これにより、AWSの中で、サーバー監視サービスとしての認知度が向上し、更なる導入実績の積上げを図ることができました。同じく2月には、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得し、情報セキュリティ管理の実践において国際的に認められた基準に適合していることを示すにいたしました。今後は、AWSなどの大手クラウドプラットフォームのサービスを活用している顧客が、「Mackerel（マカレル）」を簡単に利用、運用しやすくなる「インテグレーション機能」をさらに充実させることで、利用開始の心理的ハードルの引き下げに注力していくとともに、販路拡大のためのパートナー拡充にも継続的に取り組んでまいります。2022年11月においては、AWSのパートナー制度「AWS Graviton Ready」においても同様に、当社が国内企業で初めて認定を取得するなど、大型顧客の獲得やパートナーセールスを主軸とした販売戦略、「次世代Mackerel（マカレル）アーキテクチャー（注4）」の開発により、更なる売上成長を図ってまいります。

以上の結果、テクノロジーソリューションサービスの売上高は、2,309,374千円（前年同期比13.7%増）となりました。

(ii) 利益の概況

当事業年度を将来の成長基盤の更なる強化に向けた『先行投資期間』と位置づけ、費用投下いたしました。

営業費用(売上原価と販売費及び一般管理費の合計)については3,241,253千円(前年同期は2,976,888千円)となりました。営業費用は増加しておりますが、概ね期初計画の範囲内でありま。

主な増減要因としては、広告宣伝手法の見直しに伴う広告宣伝費の減少や、フレキシブルワークスタイル制度の恒久化に伴う諸管理費用の減少があった一方、テクノロジーソリューションサービスにおける広告運用売上の増加に伴って発生する広告運用原価や、主要3サービスの拡張と新たなサービスの創出のため、人材投資を積極的に行った結果、給与手当等の労務費が増加しました。人的資本への経営資源の配分は、当社が将来にわたり、競争優位性を確保するために、収益基盤の確立に向けた重要投資として位置づけております。また、外貨建決済が必要なデータセンター利用料について、サービスの伸長に伴う外貨建の利用料そのものの伸長要因と、2024年6月まで為替相場について円安傾向が続いていたことから、外貨建の利用料を円換算した場合の円ベースでの押上要因が相まって、費用増加となりました。為替相場は、為替介入の実施や、日本銀行が2024年7月の金融政策決定会合において政策金利の引き上げを発表したことを受け、ますます不確定要素が強くなっております。これら外的要因に備え、外貨建予定取引については、一定のタイミングでの為替予約や通貨オプションなどのデリバティブ取引を活用し、急激な為替変動に対するヘッジ行為を適切に行ってまいります。

営業外損益や特別損益については、受取利息及び配当金4,473千円の計上、為替差益19,569千円の計上、当座貸越契約の実行に伴う支払利息791千円の計上、譲渡制限付株式報酬の付与対象者の退職に伴い、譲渡制限付株式割当契約に基づき割り当てた当社普通株式の全てを、当社が無償取得したことによる株式報酬費用消滅損1,799千円などがありました。

以上の結果、当事業年度の売上高は3,309,422千円(前年同期比5.1%増)、営業利益は68,169千円(同60.7%減)、経常利益は91,222千円(同49.9%減)、当期純利益は62,372千円(同37.4%減)となりました。

なお、当社はUGCサービス事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載はしていません。

- (注) 1. User Generated Contentの略。インターネット上で利用者自身がテキストや画像、映像などのコンテンツを発信することができる場を提供するサービス。
2. アドネットワークとは、多数の広告媒体のWebサイトを束ねた広告配信ネットワークを形成し、それらのWEBサイト上で一括して広告を配信する手法であり、メディア運営者は、サイトページ上に広告枠のみをアドネットワーク事業者を提供し、掲載される広告が、システムにより自動配信される仕組み。
3. Content Management Systemの略。HTMLやCSSのようなWEBサイトの制作に必要な専門知識を必要とせず、テキストや画像などの情報を入力するだけで、サイト構築を自動的に行うことができるシステム。
4. サーバーのソフトウェアの状況等を監視するためのオープンソースによる標準化規格「OpenTelemetry(注5)」に対応するためのプロジェクト。従来は独自規格であったため、容易に導入できなかった企業に対しても「OpenTelemetry」に対応することで導入が進みやすくなるといった効果が期待される。
5. ソフトウェアのテレメトリデータ(トレース、メトリック、ログ)を収集し、監視と分析のために遠隔地に送信するためのツールの標準化規格で、2021年にVer1.0が公開された。

(iii) 当社を取り巻く経営環境や想定されるリスクなど

『2023年 日本の広告費』(株電通)によりますと、インターネット広告費について、「前年に続く社会のデジタル化を背景に、前年比107.8%で過去最高を更新した。総広告費におけるインターネット広告費(インターネット広告媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、インターネット広告制作費の合算)は3兆3,330億円で、構成比は45.5%となり、前年度から更に2.0%増加した。」とされております。インストリーム広告を中心とした動画広告需要は、前年に続き高まっており、デジタルプロモーションの拡大も市場の成長に寄与しております。

一方で、原材料価格の高騰、物流・供給の規制及び遅延等、今後の事業環境、雇用情勢などの先行きに対する不透明感から、広告出稿の取止めや予算縮小が当社の業績に与える可能性は、依然としてあります。当社を含め、広告媒体社の業績は、景気によって広告支出を増減させる広告主の動向により、景気変動の影響を受けやすい傾向にあります。これに伴い、広告支出額の比較的大きい産業部門の事業環境の変化が、今後の当社の業績に意図に反する影響を及ぼす可能性があります。

また、当社が保有するサービス開発力を、「はてなブログ」や「はてなブックマーク」などにおける機能開発や機能改善へ投下することにより、訪問者数の拡大を狙い、その結果として、有料オプション「はてなブログPro」の課金収入の伸長の実現や、ユーザー企業独自のネットサービスに関する企画、開発、運用を受託するサービス領域などで効果的に展開し、新たな収益機会の獲得を見込んでおります。そのために、売上の立ち上がりを見通しつつ、新たな収益基盤の確立に向けた戦略的投資を継続してまいります。

経済的不透明感や危機感が継続することが予想される経営環境の中で、当社の資金の財源及び流動性については次のとおりであります。また、事業継続に対して万全の備えをする方針であります。

当社における事業活動のための資金の財源として、主に手元の資金と営業活動により獲得したキャッシュ・フロー

であります。資金の手元流動性については、現金及び預金1,504,887千円と月平均売上高に対し5.5ヶ月分であり、現下、当社における資金流動性は十分確保されていると考えております。

また、当社は事業運営上、必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することを基本的な財務方針としており、金融機関からの借入により調達することを目的として、取引銀行5行との間で、総額1,700,000千円の当座貸越契約を締結しております。バックアップラインを確保し、資金の手元流動性の補完が実現しております。今後は、運転資金や設備投資の需要動向や、それに伴うキャッシュ・ポジションを精査しつつ、適切なタイミングで資金調達を実行してまいります。

なお、当座貸越契約の未実行残高は、1,700,000千円となっております。

(2) 当期の財政状態の概況

(資産)

流動資産は2,278,977千円となり、前事業年度末に比べ、4,099千円減少いたしました。これは主に、減少要因として、前払費用が33,785千円減少したことによるものであります。

固定資産は630,201千円となり、前事業年度末に比べ、32,088千円増加いたしました。これは主に、増加要因として、投資有価証券が20,292千円増加したことによるものであります。

(負債)

流動負債は310,228千円となり、前事業年度末に比べ、43,034千円減少いたしました。これは主に、減少要因として、未払費用が31,769千円減少したことによるものであります。

固定負債は39,475千円となり、前事業年度末と比べ、149千円増加いたしました。

(純資産)

純資産は2,559,474千円となり、前事業年度末に比べ、70,873千円増加いたしました。これは主に、増加要因として、当期純利益を62,372千円計上したことによるものであります。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当事業年度末の現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は前事業年度に比べ、53,293千円増加し、1,443,903千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの増減要因は以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果、獲得した資金は147,015千円（前年は2,584千円の収入）となりました。これは主に、増加要因として、税引前当期純利益92,513千円の計上があったことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果、使用した資金は106,157千円（前年は158,280千円の支出）となりました。これは主に、減少要因として、定期預金の預入による支出59,496千円があったことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果、獲得した資金は1,548千円（前年は97,141千円の支出）となりました。これは主に、増加要因として、新株予約権の行使による株式の発行による収入1,548千円があったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2023年7月期	2024年7月期
自己資本比率 (%)	86.4	88.0
時価ベースの自己資本比率 (%)	91.7	78.1
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (%)	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	4.3	185.6

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注) 1. 株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

2. キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しております。

3. 有利子負債が当事業年度末にないため、キャッシュ・フロー対有利子負債比率は記載しておりません。

(4) 今後の見通し

(i) 主要3サービスの事業ポートフォリオについて

当社は、主要3サービスから構成される事業ポートフォリオにおいて、相互のシナジー効果を最大限に活用しつつ、適切なリソース配分に努めてまいります。その結果として、売上高、営業利益及び経常利益を継続的に成長させ、収益基盤を確立し、企業価値の向上、株主価値の向上を目指してまいります。

コンテンツプラットフォームサービスにおいては、「はてなブログ」「はてなブックマーク」を始めとしたUGCサービスの利用は、スマートフォンの普及とともに、ユーザーがコンテンツを発信、拡散するサービスとして伸張しており、競争優位性を確保するため、機能開発を継続してまいります。

コンテンツマーケティングサービスにおいてはBtoB向けストック型ビジネスを展開しておりますが、基幹事業として「はてなブログMedia」を、新規事業として2024年7月26日に提供開始した「toitta(トイッタ)」というリサーチ向けの面談時の発話分析サービスを、それぞれ位置づけております。企業がインターネットを活用して動画、画像、テキストを提供し、潜在顧客の認知や興味関心を獲得する重要性がますます増加する見通しであります。デジタルマーケティング戦略や人材採用戦略において、オウンドメディアの活用がなされるマーケット傾向にあることから、潜在顧客に対しても、鋭意アプローチしてまいります。コンテンツ制作支援やネイティブ広告等の広告展開だけでなく、新規事業としてリサーチというマーケティング領域におけるツール販売を実施することで、より収益獲得機会の拡大に努めてまいります。

テクノロジーソリューションサービスにおいては、受託サービスとして受託開発・運営サービスの継続的な事業展開のみならず、BtoB向けストック型ビジネスである「Mackerel(マカレル)」を成長事業と位置づけております。サーバーの監視ツールは、顧客が企業内で内製化していることが多いため、OpenTelemetryという標準化規格に対応したソフトウェア監視の新規機能を継続開発のうえで、潜在顧客に対しても、鋭意アプローチしてまいります。

コスト面に関しては、引き続き、人材成長投資、人材獲得投資、インターネットサービス品質向上・維持のための投資を継続してまいります。同時に、より一層の固定費の管理を行うことで、財務面の強化に取り組んでまいります。

(ii) 業績予想値について

2025年7月期の業績につきましては、売上高3,760百万円(前年比13.6%増)、営業利益203百万円(同199.2%増)、経常利益203百万円(同123.6%増)、当期純利益140百万円(同125.6%増)を見込んでおります。

なお、本日公表した業績予想を変更する場合があります。変更する場合には、速やかに公表いたします。

2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

日本の会計基準は、国際的な会計基準とのコンバージェンスの結果、高品質かつ国際的に遜色ないものとなっており、欧州からは国際会計基準と同等の評価を受けております。

当社の利害関係者は国内が多く、海外からの資金調達必要性が現時点ではないこと、国内の同業他社との比較可能性の確保、財務諸表は会社法上の分配可能額の計算や法人税法上の課税所得の計算においても利用されることなどを総合的に勘案したうえで、日本基準を適用する方針であります。

3. 財務諸表及び主な注記

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年7月31日)	当事業年度 (2024年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,482,240	1,504,887
売掛金	327,500	411,056
契約資産	223,031	162,748
有価証券	27,506	15,149
仕掛品	623	79
貯蔵品	1,017	808
前払費用	206,879	173,093
その他	14,278	11,154
流動資産合計	2,283,076	2,278,977
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	91,527	91,527
減価償却累計額	△39,625	△46,061
建物附属設備(純額)	51,902	45,466
工具、器具及び備品	124,444	119,612
減価償却累計額	△84,244	△83,523
工具、器具及び備品(純額)	40,199	36,089
有形固定資産合計	92,102	81,555
無形固定資産		
商標権	2,015	1,706
ソフトウェア	156,167	262,005
その他	62,269	—
無形固定資産合計	220,452	263,711
投資その他の資産		
投資有価証券	173,647	193,940
敷金及び保証金	52,621	52,621
長期預け金	12,002	—
長期前払費用	17,731	3,281
繰延税金資産	29,553	35,089
投資その他の資産合計	285,557	284,933
固定資産合計	598,112	630,201
資産合計	2,881,189	2,909,178

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年7月31日)	当事業年度 (2024年7月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	37,986	27,832
未払金	48,800	78,357
未払費用	63,340	31,570
未払法人税等	22,407	20,183
未払消費税等	33,071	35,337
契約負債	117,058	100,070
預り金	27,867	14,349
その他	2,728	2,526
流動負債合計	353,262	310,228
固定負債		
資産除去債務	39,326	39,475
固定負債合計	39,326	39,475
負債合計	392,588	349,703
純資産の部		
株主資本		
資本金	248,793	249,567
資本剰余金		
資本準備金	199,113	199,887
その他資本剰余金	11,094	9,998
資本剰余金合計	210,207	209,885
利益剰余金		
その他利益剰余金		
別途積立金	22,000	22,000
繰越利益剰余金	2,121,485	2,183,857
利益剰余金合計	2,143,485	2,205,857
自己株式	△122,989	△118,874
株主資本合計	2,479,496	2,546,436
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	3,884	9,934
繰延ヘッジ損益	5,219	3,104
評価・換算差額等合計	9,104	13,038
純資産合計	2,488,600	2,559,474
負債純資産合計	2,881,189	2,909,178

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)	当事業年度 (自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)
売上高	3,150,290	3,309,422
売上原価	536,031	596,258
売上総利益	2,614,258	2,713,163
販売費及び一般管理費		
役員報酬	71,956	71,772
給料及び手当	1,038,231	1,137,598
賞与	44,593	10,444
法定福利費	159,819	173,605
減価償却費	20,038	13,087
賃借料	46,444	26,833
データセンター利用料	601,277	749,620
その他	458,494	462,033
販売費及び一般管理費合計	2,440,856	2,644,994
営業利益	173,402	68,169
営業外収益		
受取利息及び配当金	1,862	4,473
有価証券利息	1,011	1,599
為替差益	9,793	19,569
その他	1	3
営業外収益合計	12,669	25,646
営業外費用		
支払利息	606	791
支払手数料	571	—
株式報酬費用消滅損	2,850	1,799
その他	—	1
営業外費用合計	4,028	2,592
経常利益	182,042	91,222
特別利益		
固定資産売却益	564	288
投資有価証券売却益	—	1,001
特別利益合計	564	1,290
特別損失		
事務所移転費用	2,654	—
固定資産除却損	13,716	0
特別損失合計	16,371	0
税引前当期純利益	166,235	92,513
法人税、住民税及び事業税	52,483	37,413
法人税等調整額	14,113	△7,271
法人税等合計	66,597	30,141
当期純利益	99,638	62,372

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)

(単位:千円)

	株主資本						
	資本金	資本剰余金			利益剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	その他利益剰余金		利益剰余金合計
				別途積立金	繰越利益剰余金		
当期首残高	238,774	189,094	16,744	205,838	22,000	2,021,846	2,043,846
当期変動額							
新株の発行	10,019	10,019		10,019			
当期純利益						99,638	99,638
自己株式の取得							
自己株式の処分			△5,650	△5,650			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	10,019	10,019	△5,650	4,369	—	99,638	99,638
当期末残高	248,793	199,113	11,094	210,207	22,000	2,121,485	2,143,485

	株主資本		評価・換算差額等			純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額等合計	
当期首残高	△60,908	2,427,551	6,095	11,234	17,330	2,444,881
当期変動額						
新株の発行		20,038				20,038
当期純利益		99,638				99,638
自己株式の取得	△117,179	△117,179				△117,179
自己株式の処分	55,098	49,448				49,448
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)			△2,211	△6,015	△8,226	△8,226
当期変動額合計	△62,081	51,945	△2,211	△6,015	△8,226	43,719
当期末残高	△122,989	2,479,496	3,884	5,219	9,104	2,488,600

当事業年度(自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)

(単位:千円)

	株主資本						
	資本金	資本剰余金			利益剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	その他利益剰余金		利益剰余金合計
					別途積立金	繰越利益剰余金	
当期首残高	248,793	199,113	11,094	210,207	22,000	2,121,485	2,143,485
当期変動額							
新株の発行	774	774		774			
当期純利益						62,372	62,372
自己株式の処分			△1,095	△1,095			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	774	774	△1,095	△321	—	62,372	62,372
当期末残高	249,567	199,887	9,998	209,885	22,000	2,183,857	2,205,857

	株主資本		評価・換算差額等			純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額等合計	
当期首残高	△122,989	2,479,496	3,884	5,219	9,104	2,488,600
当期変動額						
新株の発行		1,548				1,548
当期純利益		62,372				62,372
自己株式の処分	4,114	3,018				3,018
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)			6,049	△2,115	3,934	3,934
当期変動額合計	4,114	66,939	6,049	△2,115	3,934	70,873
当期末残高	△118,874	2,546,436	9,934	3,104	13,038	2,559,474

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)	当事業年度 (自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	166,235	92,513
減価償却費	113,756	114,498
支払手数料	571	—
事務所移転費用	2,654	—
受取利息及び受取配当金	△1,862	△4,473
有価証券利息	△1,011	△1,599
為替差損益(△は益)	△7,801	△19,337
支払利息	606	791
株式報酬費用消滅損	2,850	1,799
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△1,001
固定資産売却損益(△は益)	△564	△288
固定資産除却損	13,716	0
売上債権の増減額(△は増加)	38,759	△83,556
契約資産の増減額(△は増加)	△137,066	60,283
棚卸資産の増減額(△は増加)	△863	752
前払費用の増減額(△は増加)	△6,606	49,455
仕入債務の増減額(△は減少)	5,977	△10,154
未払金の増減額(△は減少)	2,466	31,160
未払費用の増減額(△は減少)	△46,936	△31,769
未払消費税等の増減額(△は減少)	△16,197	2,214
預け金の増減額(△は増加)	—	12,002
契約負債の増減額(△は減少)	△20,349	△16,988
預り金の増減額(△は減少)	△20,278	△13,518
その他	△11,342	1,496
小計	76,713	184,278
利息及び配当金の受取額	1,915	4,011
利息の支払額	△633	△791
法人税等の支払額	△75,411	△40,527
法人税等の還付額	—	44
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,584	147,015
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△87,284	△59,496
定期預金の払戻による収入	67,652	95,259
有形固定資産の取得による支出	△33,062	△18,770
有形固定資産の売却による収入	951	576
無形固定資産の取得による支出	△81,718	△130,278
資産除去債務の履行による支出	△7,000	—
投資有価証券の取得による支出	△58,153	△33,734
投資有価証券の売却による収入	—	10,000
投資有価証券の償還による収入	23,000	30,286
敷金及び保証金の回収による収入	17,335	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△158,280	△106,157

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)	当事業年度 (自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
新株予約権の行使による株式の発行による収入	20,038	1,548
自己株式の取得による支出	△117,179	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△97,141	1,548
現金及び現金同等物に係る換算差額	7,611	10,887
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△245,226	53,293
現金及び現金同等物の期首残高	1,635,836	1,390,609
現金及び現金同等物の期末残高	1,390,609	1,443,903

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(重要な会計上の見積り)

1. 繰延税金資産の回収可能性

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

	前事業年度 (千円)	当事業年度 (千円)
繰延税金資産 (純額)	29,553	35,089
繰延税金負債との相殺前の金額	40,799	46,977

(2) 識別した項目に対する重要な会計上の見積りの内容に関する情報

① 当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

繰延税金資産の回収可能性に関する適用指針(企業会計基準適用指針第26号)に従い、判定された分類及び将来の合理的な見積可能期間の課税所得に基づき、繰延税金資産を計上しております。

② 当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出に用いた主要な仮定

将来の課税所得の見積りは、中期業績予測を基礎としております。特に、主要3サービスの成長を主要な仮定として織り込んでおります。

③ 翌事業年度の財務諸表に与える影響

課税所得が生じる時期及び金額は、将来の不確実な経済状況の変動によって影響を受ける可能性があり、実際に生じた時期及び金額が見積りと異なった場合、翌事業年度以降の財務諸表において繰延税金資産を認識する金額に重要な影響を与える可能性があります。このため、今後の経済動向によって、事後的な結果と乖離が生じる可能性があります。

2. 一定の期間にわたり履行義務を充足し収益認識する受託制作のソフトウェア

(1) 前事業年度の財務諸表に計上した金額	売上高 (年間)	314,886千円
当事業年度の財務諸表に計上した金額	売上高 (年間)	541,902千円
前事業年度時点で一定の期間にわたり収益認識を行う売上高 (未完成)		202,030千円
当事業年度時点で一定の期間にわたり収益認識を行う売上高 (未完成)		147,952千円

(2) 識別した項目に対する重要な会計上の見積りの内容に関する情報

① 算定方法

ソフトウェア開発における一定の期間にわたり充足される履行義務については、ごく短期的な受託開発を除き、履行義務の充足に係る進捗度を見積り、当該進捗度に基づき収益を一定の期間にわたり認識しております。なお、履行義務の充足に係る進捗度の見積りの方法は、プロジェクト原価総額(総工数)に対する発生原価(工数)の割合(インプット法:発生原価÷プロジェクト原価総額)で算出しております。

② 主要な仮定

履行義務の充足に係る進捗度に応じて収益を認識した売上高の計上は、プロジェクト原価総額(総工数)の見積りにより、収益及び損益の額に影響を与えます。プロジェクト原価総額(総工数)の見積りは、労務費等の実行予算によって行っております。実行予算作成時には、作成時点で入手可能な情報に基づき、仕様や作業内容の仮定を設定し、開発プロジェクトの完了に必要な各工程の原価(工数)を詳細に見積ることにより、プロジェクト原価総額(総工数)を見積ります。開発着手後は、プロジェクトごとに、実際発生原価を管理し、状況の変化による作業内容や開発期間の変更について、適時適切にプロジェクト原価総額(総工数)の見直しを行っております。

③ 翌年度の財務諸表に与える影響

開発途中での仕様変更や開発期間の変更など、プロジェクト原価総額の見積りに用いられる仮定は、想定していなかった原価(工数)の発生等により、進捗度が変動する場合があります。また、プロジェクト原価総額の主要な仮定である労務費等の基礎となる工数は、見積りの不確実性が高く、実績工数が見積工数と乖離することにより、翌事業年度において一定の期間にわたり履行義務を充足し、収益を認識する方法の適用案件にかかる損益が変動する可能性があります。

(会計方針の変更)

該当事項はありません

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

前事業年度(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)

(単位:千円)

	コンテンツプラットフォームサービス	コンテンツマーケティングサービス	テクノロジーソリューションサービス	合計
主要なサービスのライン				
広告	242,544	248,554	—	491,098
開発・保守	—	—	1,242,862	1,242,862
SaaS等	178,559	449,161	788,607	1,416,329
合計	421,103	697,716	2,031,470	3,150,290
収益認識の時期				
一時点で移転されるサービス	—	35,155	8,250	43,405
一定の期間にわたり移転されるサービス	421,103	662,561	2,023,220	3,106,885
合計	421,103	697,716	2,031,470	3,150,290
顧客との契約から生じる収益	421,103	697,716	2,031,470	3,150,290
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	421,103	697,716	2,031,470	3,150,290

(注) 収益認識に関する会計基準の適用指針第95項に定める代替的な取扱いを適用することにより、完全に履行義務を充足した時点で収益を認識している受託制作のソフトウェアについては、一時点で移転されるサービスに含めております。

当事業年度(自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)

(単位:千円)

	コンテンツプラットフォームサービス	コンテンツマーケティングサービス	テクノロジーソリューションサービス	合計
主要なサービスのライン				
広告	204,146	198,884	—	403,030
開発・保守	—	—	1,560,196	1,560,196
SaaS等	159,808	437,209	749,177	1,346,194
合計	363,954	636,093	2,309,374	3,309,422
収益認識の時期				
一時点で移転されるサービス	—	14,061	38,625	52,686
一定の期間にわたり移転されるサービス	363,954	622,032	2,270,749	3,256,736
合計	363,954	636,093	2,309,374	3,309,422
顧客との契約から生じる収益	363,954	636,093	2,309,374	3,309,422
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	363,954	636,093	2,309,374	3,309,422

(注) 収益認識に関する会計基準の適用指針第95項に定める代替的な取扱いを適用することにより、完全に履行義務を充足した時点で収益を認識している受託制作のソフトウェアについては、一時点で移転されるサービスに含めております。

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

当社は、主に広告、開発・保守、SaaS等のサービスを行っており、主な履行義務の内容及び収益を認識する通常の時点については、以下の①～④のとおりです。

収益は、顧客との契約に示されている対価に基づいて測定され、第三者のために回収する金額は除きます。

また、いずれの取引の対価も、履行義務の充足時点から1年以内に受領しており、重要な金融要素は含んでおりません。

◎広告

① インフィード型ネイティブ広告

インフィード型ネイティブ広告は、はてなブックマークのサービスに配置したネイティブ広告枠等の広告メニューより構成されます。

その履行義務は、顧客に対して、広告を立案・企画し、広告掲載スペースに顧客の広告を掲載すること、及び随時ユーザーに対して広告を表示させることです。

広告が掲載されるにつれて、顧客は便益を受け取るようになるため、広告の契約期間にわたって、収益を認識しております。

② ディスプレイ広告

ディスプレイ広告は、はてなブックマーク、はてなニュース、人力検索はてな、はてなブログ等のサービスに配置したレクタングルパック、動画広告パック、はてなブログ Developer Targetingなどのメニューから構成されます。

その履行義務は、顧客に対して、広告を立案・企画し、広告掲載スペースに顧客の広告を掲載すること、及び随時ユーザーに対して広告を表示させることです。

広告が掲載されるにつれて、顧客は便益を受け取るようになるため、広告の契約期間にわたって、収益を認識しております。なお、インプレッション、ビュー及びクリック等の特定のアクションを基に対価を受け取る権利を有する広告契約である場合には、当該広告契約条件で規定された特定のアクションを充足した時点で、収益を認識しております。

③ はてなタイアップ広告

はてなタイアップ広告は、広告記事やコンテンツ制作から構成されます。

その履行義務は、当社の抱えるブロガーやライターとのつながりを活かし、顧客の訴求目的に合わせたプランを企画し、記事フォーマットに制作した記事を掲載すること、及び随時ユーザーに対して広告を表示することです。

顧客に対して、当社が制作した記事・コンテンツを納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

④ ブログキャンペーン

ブログキャンペーンは、顧客の商品、サービスに関連した「お題」を設定し、ユーザーにブログ投稿をしてもらうことで、顧客が自らの商品、サービスの自然なブランディングが可能となる広告企画から構成されます。

その履行義務は、顧客に対してキャンペーンを立案・企画し、はてなブログに掲載すること、及び「お題」を設定してユーザーにブログ投稿を促すこと、及び随時ユーザーに対して広告を表示することです。

顧客に対して、当社が制作したキャンペーンを納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

⑤ アドネットワーク広告等

アドネットワーク広告等は、広告主を集めた配信ネットワークに、広告枠を提供するサービスから構成されます。

その履行義務は、広告が配置された自社サービスを維持すること、及び随時ユーザーに広告を表示することです。

広告がユーザーのブラウザ等に表示されるにつれて、もしくはユーザーがバナーをクリックするにつれて、一定期間にわたり、収益を認識しております。

①から④の広告サービスについては、広告代理店が関与する場合があります。広告代理店は、当社に代わって広告主との契約を獲得するとともに、広告主に、当社の広告の仕様や掲載基準に準拠するために広告掲載物の仕様を整えるなどのサービスを提供します。広告代理店を利用して広告枠等を販売した場合の広告代理店に対して支払う代理店手数料について、通常、広告枠の取引対価から代理店手数料を控除(相殺)した金額が、広告代理店から媒体運営者である当社に支払われます。顧客である広告代理店から受領する別個の財またはサービスと交換される場合を除き、取引価格から顧客に支払われる対価である代理店手数料を減額し、収益を認識しております。

また、①から④の広告サービスについては、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

なお、①から④の広告サービスについては、収益は顧客との契約において約束された対価から、値引き等を控除した金額で算定しております。

◎開発・保守

⑥ 受託制作のソフトウェア開発

受託制作のソフトウェア開発は、顧客から受注した開発業務を実施、提供する請負契約から構成されます。

その履行義務は、開発業務を実施し、開発物を完成させ、顧客に納品することです。

当社が実施する受託開発は、汎用性がなく、開発過程にあるソフトウェアを他の顧客、または別の用途に転用することができず、完了した業務に対する対価の支払を受ける強制力のある権利を有しています。そのため、ソフトウェア開発の進捗度によって、履行義務が充足されていくものと判断しており、完成までに要するプロジェクト総原価を合理的に測定できる場合には、プロジェクト原価総額（総工数）に対する発生原価（工数）の割合（インプット法：発生原価÷プロジェクト原価総額）で収益を認識しております。

また、履行義務の充足に係る進捗度を合理的に見積もることができないものの、発生する費用を回収することが見込まれる場合は、進捗度が合理的に見積もることができる時まで、原価回収基準にて一定期間にわたり収益を認識しております。

なお、契約における取引開始日から、完全に履行義務を充足すると見込まれる時点までの期間が、ごく短い開発契約（概ね3か月以内）については、重要性等による代替的な取扱いを適用し、一定期間にわたり収益を認識せず、顧客に対して、当社が制作したソフトウェアを納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

また、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

⑦ 保守運用サービス

保守運用サービスは、当社が開発し、顧客に開発納品済のソフトウェアに対して、保守対応を行う契約から構成されます。

その履行義務は、顧客との契約に基づき、システム環境変化への対応などの保守運用サービスを提供することです。

保守運用サービスは、準委任契約であり、提供したサービスの期間に基づき、固定額を請求しております。概ね一定のサービスを提供するため、時の経過に応じて、サービス契約期間にわたり収益を認識しております。

⑧ レベニューシェア

レベニューシェアは、収益分配契約に基づくレベニューシェアの取組形態から構成されます。

その履行義務は、顧客である共同事業者のコンテンツに広告を掲載・配信する運用サービスを提供し、第三者より当社が収受した広告収入を、収益分配契約に基づき分配することです。

運用サービスが提供されるにつれて、顧客である共同事業者は便益を受け取ることになるため、広告運用サービスの契約期間にわたって、収益を認識しております。

◎SaaS等

⑨ 有料課金

はてなブログを本格的に運用するための運用プランであるはてなブログPro等から構成されます。

その履行義務は、はてなブログを無料から有料へとステータス変更し、はてなブログの表示・レイアウトを自由に設計することを可能としたり、独自ドメインでのはてなブログの使用を可能としたりすることです。

はてなブログPro等の有効利用期間にわたって、収益を認識しております。

⑩ オウンドメディア構築・運用

オウンドメディア構築・運用は、SaaS型CMSのはてなブログMediaや、運用支援のはてなMediaSuiteから構成されます。

その履行義務は、CMSにかかるライセンスの供与、初期設計サービス、導入サポート、デザイン等の制作、保守サービス、支援ソリューション、及びコンテンツ企画・制作サービスの提供です。

ライセンスは単独で販売しておらず、ライセンスの供与と保守サービス（対価は、月額利用料）は、それぞれを別個の履行義務として区分できないと判定し、両者を一括した単一の履行義務としており、契約期間にわたり、収益を認識しております。

初期設計サービスは、顧客による初期設計の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

導入サポートは、サービス提供完了時点で、収益を認識しております。

デザイン等の制作は、顧客に対して、当社が制作したデザイン等を納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

支援ソリューションは、サービス提供完了時点で、収益を認識しております。

コンテンツ企画・制作サービスは、契約期間にわたり、収益を認識しております。

なお、他の当事者である販売代理店が関与する場合があります。販売代理店は、当社に代わって顧客との契約を獲得し、はてなブログMediaを提供するとともに、顧客からの問い合わせ対応をサポートします。販売代理店を利用した場合に支払う代理店手数料について、販売代理店から受領する別個の財またはサービスと交換される場合を除き、取引価格から顧客に支払われる対価である代理店手数料を減額し、収益を認識しております。

また、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

なお、収益は顧客との契約において約束された対価から、値引き等を控除した金額で算定しております。

⑪ サーバー監視サービス

サーバー監視サービスは、ハードウェアやソフトウェアの性能をリアルタイムに監視するSaaS型サーバー監視サービスのMackerelより構成されます。

その履行義務は、クラウドサーバー、各種VPS、オンプレミスのサーバーにMackerelエージェントをインストールすることにより、従量課金契約に基づき、サーバーを監視するサービスを提供することや、Mackerelの導入のためのオンボーディング支援を行うことです。

サーバー監視、オンボーディング支援は、サービスを提供するにつれて、顧客は便益を受け取ることになるため、契約期間にわたって、収益を認識しております。

また、他の当事者である販売代理店が関与する場合があります。販売代理店は、当社に代わって顧客との契約を獲得し、Mackerelを提供するとともに、顧客からの問い合わせ対応をサポートします。販売代理店を利用した場合に支払う代理店手数料について、販売代理店から受領する別個の財またはサービスと交換される場合を除き、取引価格から顧客に支払われる対価である代理店手数料を減額し、収益を認識しております。

なお、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

3. 顧客との契約に基づく履行義務の充足と当該契約から生じるキャッシュ・フローとの関係並びに当事業年度末において存在する顧客との契約から翌事業年度以降に認識すると見込まれる収益の金額及び時期に関する情報

① 顧客との契約から生じた債権及び契約資産・契約負債の残高等
前事業年度(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)

(単位:千円)

	当事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権	366,259	327,500
契約資産	85,965	223,031
契約負債	137,408	117,058

顧客との契約から生じた債権は、主要なサービスラインにおいて認識した売掛金であります。債権の回収期間は、概ね1か月以内です。

契約資産は、一定の期間にわたり履行義務が充足される契約において、収益を認識したものの、未請求の作業に係る対価に関連するものであります。契約資産は、対価に対する当社の権利が無条件になった時点で顧客との契約から生じた債権に振り替えられます。

契約負債は、利用許諾期間やサービス提供期間にわたり収益を認識する、主にはてなブログMediaやはてなブログPro等の利用許諾契約について、履行義務を充足する前に顧客から受け取った前受額に関するものであります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。

過去の期間に充足(または部分的に充足)した履行義務から、当事業年度に認識した収益の額に重要性はありません

当事業年度における契約資産・契約負債の残高の変動は以下の通りです。

(単位:千円)

	契約資産	契約負債
当期首残高	85,965	137,408
履行義務の充足により期中で収益認識したもの	459,856	—
売掛金に振り替えられた契約資産	△322,789	—
期首に存在する契約負債のうち期中で収益認識したもの	—	△119,048
受領した現金(期中に認識された収益を除く)	—	98,698
当期末残高	223,031	117,058

当事業年度(自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)

(単位:千円)

	当事業年度	
	期首残高	期末案高
顧客との契約から生じた債権	327,500	411,056
契約資産	223,031	162,748
契約負債	117,058	100,070

顧客との契約から生じた債権は、主要なサービスラインにおいて認識した売掛金であります。債権の回収期間は、概ね1か月以内です。

契約資産は、一定の期間にわたり履行義務が充足される契約において、収益を認識したものの、未請求の作業に係る対価に関連するものであります。契約資産は、対価に対する当社の権利が無条件になった時点で顧客との契約から生じた債権に振り替えられます。

契約負債は、利用許諾期間やサービス提供期間にわたり収益を認識する、主にははてなブログMediaやはてなブログPro等の利用許諾契約について、履行義務を充足する前に顧客から受け取った前受額に関するものであります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。

過去の期間に充足(または部分的に充足)した履行義務から、当事業年度に認識した収益の額に重要性はありません

当事業年度における契約資産・契約負債の残高の変動は以下の通りです。

(単位:千円)

	契約資産	契約負債
当期首残高	223,031	117,058
履行義務の充足により期中で収益認識したもの	651,718	—
売掛金に振り替えられた契約資産	△712,002	—
期首に存在する契約負債のうち期中で収益認識したもの	—	△114,494
受領した現金(期中に認識された収益を除く)	—	97,505
当期末残高	162,748	100,070

② 残存履行義務に配分した取引価格

当社では、残存履行義務に配分した取引価格の総額は、受託制作のソフトウェア開発やはてなブログMedia、はてなブログPro等に関するものであり、収益の認識が見込まれる期間は、以下のとおりであります。

前事業年度(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)

(単位:千円)

	1年以内	1年超	合計
当事業年度	233,907	14,144	248,052

当事業年度(自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)

(単位:千円)

	1年以内	1年超	合計
当事業年度	315,656	12,086	327,742

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

当社は、UGCサービス事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)	当事業年度 (自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)
1株当たり純資産額	843.60円	866.28円
1株当たり当期純利益	33.73円	21.13円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	33.37円	21.09円

(注) 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)	当事業年度 (自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	99,638	62,372
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る当期純利益(千円)	99,638	62,372
期中平均株式数(株)	2,954,356	2,952,456
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(株)	31,208	4,536
(うち新株予約権)(株)	(31,208)	(4,536)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	—	—

(重要な後発事象)

該当事項はありません